



FINANCE : ENTRE CONFIANCE ET EXCLUSION

PAUL H. DEMBINSKI*

JEAN-MICHEL BONVIN*

LA FINANCE : LA PROMESSE D'UN AVENIR RADIEUX

La puissance séductrice de la finance repose sur la promesse convoyée par le contrat financier d'un avenir radieux, fait d'abondance et de plénitude pour chacune des parties prenantes. La finance tire sa puissance du fait qu'elle lie - au sens formel du terme - le présent et le futur, jusqu'à donner parfois l'impression de rendre le futur tributaire du présent par une quasi-subordination. Dans l'imaginaire sociopolitique de la fin du XX^{ème} siècle, la finance a été l'exemple même d'un jeu à somme positive, d'une situation *win-win*. C'est parce qu'elle se propose de résoudre les tensions et les conflits avant même qu'ils ne bloquent le présent, que la finance a fait recette - au sens propre et figuré - durant les deux dernières décennies du XX^{ème} siècle. Pourtant, la vision radieuse de la finance

n'est qu'une partie de la vérité, la face sombre de la finance est faite de désillusions et de promesses non tenues ; elle peut être résumée par le mot « dette ».

Les décennies des années 1980 et 1990 ont été certainement celles de la finance triomphante. La logique financière, avec son cortège d'institutions et de pratiques, a été très largement vue comme la panacée capable de résoudre l'essentiel des problèmes du monde. La promesse financière a séduit en offrant une issue possible au défi récurrent du développement, une solution aux questions de sécurité sociale, et aussi un instrument de lutte contre l'exclusion, tant au sein des pays riches que dans les régions dites en développement. Si les deux dernières décennies du XX^{ème} siècle ont été surtout celles de la séduction financière, les premières décennies du XXI^{ème} siècle risquent d'être celles de la désillusion et des promesses déçues.

L'objectif de ce texte est d'examiner

* Observatoire de la finance, professeurs à l'université de Fribourg.



avec quelques détails la nature du contrat financier, des diverses manières dont il intègre la dimension de la confiance, et son rapport au lien social en général, mais tout particulièrement dans le cadre de la microfinance. En concentrant l'attention sur le cas de la microfinance, il est possible de montrer que le rapport entre le lien social et le contrat financier n'est pas dépourvu d'ambiguïté.

LE CONTRAT FINANCIER : ENTRE TRANSACTION ET RELATION

Les conditions d'une relation financière sont réunies quand il y a rencontre entre un acteur disposant d'un avoir monétaire et un autre porteur de potentiel susceptible de faire fructifier cet avoir. La richesse de la rencontre vient du fait qu'elle ouvre des horizons totalement nouveaux devant chacun des deux protagonistes. Sans elle, la fructification de l'avoir grâce au potentiel n'aurait pas lieu et, *a fortiori*, aucun des protagonistes n'aurait part au fruit. Il ne s'agit pas ici d'analyser toute la panoplie des contrats financiers, mais uniquement de souligner que, quelle que soit la complexité technique de ceux-ci, ils portent toujours sur les modalités de la répartition entre les parties des risques, des responsabilités et des rémunérations liés à la fructification à venir de l'avoir présent. Aussi, du point de vue d'un acteur individuel, deux possibilités d'entrée dans la finance existent : soit il dispose d'un avoir qu'il veut faire fructifier ; soit il est porteur de potentiel qu'il cherche à réaliser.

Dans la perspective d'un acteur particulier, les deux voies d'entrée dans la finance diffèrent profondément de par les conséquences et le degré d'implication qu'elles comportent. En effet, quand l'entrée dans la finance se fait par un avoir, l'implication de l'acteur se limite à la sphère de l'avoir matériel et quantifiable alors que dans le cas de l'entrée par le potentiel, c'est l'être même de l'acteur qui se trouve impliqué. De cette manière, apparaît une caractéristique fondamentale de la finance qui n'est pas assez souvent relevée, à savoir sa capacité de lier, au moyen de la promesse d'un avenir radieux, l'être des uns à l'avoir des autres. Au cas où la promesse s'avère déçue, l'être des uns peut parfois se trouver subordonné aux exigences de l'avoir des autres.

Dans le monde contemporain, l'essentiel des « rencontres » entre les détenteurs d'avoirs et les porteurs de potentiels se fait par l'intermédiaire des professionnels - qu'il s'agisse de banques et d'institutions assimilées ou de marchés. Aussi, la pratique contemporaine a remplacé le contrat traditionnel, mettant face à face deux acteurs identifiables, par deux contrats complémentaires, chacun d'entre eux liant soit le détenteur de l'avoir, soit le porteur du potentiel à l'institution d'intermédiation. Grâce à ce découplage, les intermédiaires peuvent s'adonner en permanence à l'évaluation des contrats et à leur réallocation continue. Dans le bruit des transactions sans cesse recommencées, les considérations liées à l'être et à l'avoir des protagonistes disparaissent de l'horizon pour se fondre dans les seules considérations de rentabilité.



Ainsi par définition, chaque contrat financier s'inscrit dans la durée et lie, pendant un temps défini à l'avance, des acteurs, dont au moins un est identifiable. Par exemple, dans le cas d'un titre négociable - action ou obligation -, l'identité de l'émetteur ou du débiteur ultime ne change pas, même si de nombreux créanciers peuvent se succéder au cours de la durée de vie du titre. Ainsi, en dernière analyse et au-delà des transactions entre intermédiaires ou professionnels spécialisés, le contrat financier établit une relation durable entre, d'un côté, tantôt l'être, tantôt l'avoir d'un acteur individuel et, de l'autre, l'ensemble des institutions financières. En fait, l'utilisation du terme de « relation » pour qualifier le contrat financier est discutable puisque, en dernière analyse, il porte sur un échange qui - au moment où il se noue - se veut équivalent. La seule différence entre un tel échange et une transaction normale, c'est-à-dire instantanée, tient au fait que les prestations prévues de part et d'autre ont lieu dans une certaine durée.

La distinction entre la transaction, l'échange et la relation dépasse, par conséquent, la seule dimension temporelle pour englober deux autres aspects, à savoir l'identité des acteurs et l'objet du rapport. Ainsi, la transaction est un transfert instantané de prestations jugées équivalentes (au sens économique) entre parties dont l'identité n'a aucun impact sur le contenu de la transaction. L'échange, comme mentionné plus haut, suppose des prestations réciproques mais non simultanées qui, dans leur intégralité, sont considérées comme équivalentes par le contrat. Puisqu'il implique la durée, un contrat d'échange suppose des obligations réciproques et

exige donc qu'au moins une partie en soit identifiée. La relation s'inscrit également dans la durée, elle suppose l'identité des deux parties et un rapport pluridimensionnel qu'il est impossible de ramener à une question d'équivalence des prestations ; elle se déroule en dehors d'un cadre contractuel à proprement parler. La relation s'invente à chaque étape, par opposition à l'échange dont le cadre est posé par avance. La transaction et l'échange sont des rapports exclusivement économiques, toute autre considération en est totalement absente. Il en va différemment de la relation où les dimensions sociale, personnelle, affective, politique et économique peuvent parfaitement coexister.

Aussi tranchante que soit la terminologie proposée plus haut, il y a des raisons pour penser que la transaction idéale - celle qui est au cœur de la théorie économique - n'est pas aussi fréquente qu'il apparaît de prime abord. En effet, la transaction dans la réalité est moins autosuffisante que la définition théorique veut bien le laisser penser. Si l'achat d'une boîte de conserve générique dans un magasin sans nom et sans adresse significative peut être considéré comme un exemple de transaction anonyme, il ne peut voir le jour que parce qu'on a recours à un instrument monétaire dont le référentiel dépasse la transaction elle-même. Aussi, à y regarder de plus près - et les spécialistes de marketing l'avaient compris avant la lettre -, l'essentiel des transactions, qui nous paraissent autonomes, sont en fait adossées à des relations plus larges et plus ouvertes où elles puisent leurs racines. La même observation vaut pour l'échange et, plus largement, pour

l'ensemble des rapports spécifiquement économiques ou financiers.

Les précisions terminologiques apportées plus haut ont l'avantage de mettre en lumière la question centrale à l'analyse du rapport entre le lien social et la finance. Elle consiste à savoir si le financier, et plus généralement l'économique, se construisent à l'aide de rapports spécifiques tels que la transaction et l'échange qui sont autonomes par rapport aux relations sociales - interpersonnelles et institutionnelles -, ou bien si ces transactions et ces échanges s'enracinent en dernière analyse - de manière plus ou moins occulte - dans un tissu de relations sociales dont ils tirent leur existence et dont ils restent tributaires. Dans ce cas, la transaction ne serait plus cette réalité autonome - analysée par l'économiste -, mais la pointe d'un iceberg qui n'existe que parce qu'elle est enracinée dans la masse invisible de la relation. Du coup, le rapport entre finance et lien social deviendrait plus complexe.

LA FINANCE : ENTRE CONFIANCE ET EXCLUSION

Pour que la rencontre entre détenteur d'avoir et porteur de projets puisse se concrétiser en un contrat financier, il faut qu'un certain nombre de conditions soient réunies, notamment que l'incertitude, dont est porteur tout contrat impliquant l'avenir, soit compensée par un mélange de confiance et de garanties. L'asymétrie entre le détenteur de l'avoir et le porteur de potentiel correspond à celle qui s'établit entre un jeune au seuil de la vie profes-

sionnelle, qui se trouve de ce fait au sommet de son potentiel économique, et celui qui est sur le point de quitter l'activité économique, ayant utilisé son potentiel et l'ayant transformé avec plus ou moins de bonheur en avoir. Aussi, au niveau macroéconomique, le contrat financier est une des composantes des relations intergénérationnelles qui ne sauraient cependant se réduire à cette seule dimension. Toutefois, la référence au rapport entre jeunes et vieux permet de retrouver la dualité mentionnée plus haut entre l'être et l'avoir des partenaires. En effet, si la compensation de l'incertitude - nécessaire à la conclusion du contrat financier - se fait par la garantie, la dimension de l'avoir domine, alors que le recours à la confiance implique l'existence et donc l'être des partenaires.

La mise en rapport des détenteurs d'avoirs avec les porteurs de potentiel est une activité aux résultats aléatoires. En effet, pour qu'il y ait contrat financier, il faut qu'un terrain d'entente entre les partenaires soit trouvé, aussi bien en termes de prestations réciproques que d'éléments externes, qui sont le niveau de garantie et de confiance. Définie de la sorte, l'activité financière ne concerne donc que les acteurs ayant trouvé la contrepartie sans laquelle le contrat ne saurait avoir lieu. Il est clair qu'en cas d'appréciation du potentiel, là où, par définition, il ne saurait être question de garanties matérielles, la question de la confiance devient fondamentale. Or, la confiance est un élément externe au contrat économique, elle relève de la relation - intermédiée ou non - qui peut exister entre les acteurs. En l'absence de cette relation porteuse de confiance, le contrat financier ne peut pas avoir lieu.



C'est parce qu'elle n'est pas ouverte à tous les acteurs que la finance est souvent qualifiée de productrice d'exclusion. En effet, les acteurs sans potentiel, sans avoirs, sans garanties, et incapables de susciter de la confiance, ne pourront - sauf situation extraordinaire - entrer dans le jeu financier. En conséquence, leur potentiel ne pourra jamais fructifier. Cette question se pose en termes d'être et de devenir matériel et humain, tout autant qu'elle se pose en termes d'avoir matériel. C'est parce qu'elle touche l'être et le devenir des personnes que la finance est mentionnée par certains dans le contexte des droits humains économiques et sociaux. Le droit au crédit apparaît alors comme le droit de chacun d'être gratifié de la confiance en son potentiel économique. Là encore, à l'instar d'un contrat financier normal bâti sur la confiance, le contrat de crédit s'inscrirait dans une logique sociale - juridique en l'occurrence - qui le dépasse, et dont il reste tributaire.

Le cas de la microfinance illustre clairement que sa puissance d'inclusion dans le monde économique découle de l'existence d'un tissu épais de relations sociales. Ceci confirme l'hypothèse articulée plus haut que la finance reste tributaire du lien social, alors que le rapport inverse - qui verrait la finance créatrice de lien social - reste à démontrer.

LA MICROFINANCE : UN NOUVEAU CONTRAT SOCIAL ?

Au niveau mondial, la potentialité de la microfinance est présentée comme

immense : en garantissant l'accès au crédit aux quelque trois milliards de personnes qui en sont actuellement exclues, elle pourrait contribuer à l'intégration sociale à l'échelon mondial. Aussi, il convient de soumettre à l'analyse les processus de constitution des programmes de microfinance.

Conformément à la logique financière, qui est totalement assumée et revendiquée par de nombreux tenants de la microfinance, une institution financière n'a aucune raison de faire confiance naturellement dans la capacité financière des plus démunis d'une société. Si le système de microfinance peut fonctionner, ce n'est pas en raison de la générosité des organismes financiers, mais parce que ceux-ci donnent foi au potentiel économique des emprunteurs en se basant sur l'existence d'un tissu dense de relations sociales, qui s'en porte explicitement ou implicitement garant. D'une certaine manière, la microfinance prend la place de la finance familiale ou de proximité, dont l'efficacité a été détruite par les grandes institutions financières conventionnelles. L'économique, c'est-à-dire le financier, et le communautaire ont ici partie liée : les partenaires communautaires mettent en commun leurs ressources, afin d'assurer un revenu permettant la survie physique des membres de la collectivité. Le financement relève, dès lors, de la solidarité qui relie les membres du groupe. Les exemples sont ici multiples, ils vont des tontines africaines aux systèmes basés sur la pression exercée par les pairs (*peer pressure* au fondement notamment de la Grameen Bank), ou encore, dans les pays du Nord, sur la mobilisation des liens de

solidarité déjà existants enracinés dans des communautés régionales¹ ou idéologiques². Dans chacun de ces exemples, le pacte social financier passe par un sentiment d'appartenance à une communauté ou une collectivité qui va à l'encontre de l'individualisme patrimonial tel que le définit André Orléan. Les relations ne sont pas contractuelles au sens strict, mais elles s'enracinent dans un terreau communautaire qui permet à la relation financière de s'épanouir. Les taux de remboursement pratiqués peuvent être plus bas et donc plus accessibles pour les débiteurs, lesquels seront également incités à rembourser plus vite, afin de ne pas abuser de la confiance accordée par les autres membres de la communauté. Bref, si la microfinance crée de l'intégration sociale, ce n'est pas à partir d'un individualisme patrimonial strict, mais en contribuant à reconstituer le tissu social qui se délitait ou, le plus souvent, en s'appuyant sur les dimensions communautaires encore vivaces, alors même que les conditions économiques s'avèrent très difficiles. Dans les pays du Nord comme dans les pays en voie de développement, cet apport du capital social s'avère primordial sous de multiples points de vue, dans la mesure où il apporte les clients, les fournisseurs, les idées et l'argent. De ce fait, les expériences de microfinance se signalent par la présence de caractéristiques communes : tout d'abord, la présence de finalités métafinancières qui ne se résument pas au simple souci de la plus grande rentabilité possible à court terme ; ensuite, la confiance enracinée dans un lien social (qui peut emprunter des formes très diverses : national, régional, idéologique...) qui préexiste

au moins dans une mesure minimale ; la prise en charge des coûts d'accompagnement proportionnellement très significatifs par des garanties externes telles que des subventions publiques (à l'exemple de la conversion des programmes sociaux en allocations de création d'entreprises dans certains pays industrialisés), ou encore le bénévolat.

La microfinance s'attache à mobiliser des leviers traditionnellement caractéristiques de la citoyenneté, afin de dépasser les limites de la transaction financière « hors sol » en connectant la finance non pas à un individu propriétaire d'actions, rationnel et égoïste, mais à un individu ancré dans une communauté. Telle est peut-être la leçon principale de la microfinance : la finance laissée à elle-même ne produit pas de l'intégration sociale, elle doit s'appuyer pour cela sur d'autres formes de lien social qu'elle s'avère bien incapable de générer par elle-même. L'originalité de la microfinance n'est donc pas dans l'exacerbation de la logique financière, mais dans son couplage avec d'autres formes d'intégration sociale dans le dessein de combiner l'accès au crédit et son usage responsable.

LES INCOHÉRENCES DE L'UTOPIE FINANCIÈRE

La finance ne peut créer *ex nihilo* du lien social, mais elle peut contribuer à le renforcer en incitant les membres de la collectivité à une attitude de responsabilité active qui s'inscrit en décalage avec le comportement passif promu par la logique de la dépendance. Cette conclusion a une portée significative :



elle montre que l'ambition de la finance de créer du lien social est illusoire. La vision d'une démocratie d'actionnaires, qui est aussi convoquée par les courants actuels d'investissement éthique, ne peut pas fonctionner si elle n'est pas soutenue par un pacte social qui lui préexiste. Loin de constituer un nouveau pacte social, la finance repose sur un pacte social préexistant, afin de pouvoir remplir son programme ambitieux d'intégration sociale. Si la finance peut contribuer à renforcer le lien social, elle ne peut le générer par elle-même. De fait, les relations personnelles et durables caractéristiques de la finance sont déterminées par la logique de rentabilité propre au système financier, laquelle se situe en décalage avec le vécu concret des personnes concernées et s'avère donc incapable de garantir leur intégration sociale. Le succès de la microfinance ne dépend donc pas de la simple rentabilité financière, mais de son aptitude à se nourrir des sentiments d'appartenance existants. La grande force de ces programmes consiste dans leur capacité à ancrer la

logique financière dans le monde vécu, et à s'appuyer sur une conception de l'individu, pris dans un tissu de solidarités et capable de responsabilité, qui s'avère plus conforme au réel que l'individu maximisateur du système financier formel. Il va cependant de soi que cela implique des sacrifices en termes de taux de retour sur investissement. La négation de cette finalité sociale au profit de la référence au seul intérêt bien compris des investisseurs, qui placent leur argent dans ce type de projets, peut, certes, contribuer à mobiliser des bonnes volontés qui risqueraient autrement de se montrer par trop réticentes à un placement trop peu rémunérateur à leur goût. Au-delà de l'argument publicitaire, il convient cependant de reconnaître que de tels projets ont un coût en termes de rentabilité financière. Leur efficacité doit donc, sans doute, se mesurer non pas par comparaison aux résultats des marchés financiers (même si ceux-ci sont très aléatoires depuis plusieurs mois), mais par rapport aux programmes de politiques d'intégration sociale traditionnelle.

NOTES

1. Cf. Herrikoa au Pays basque.
2. Cf. Goldrausch et ses liens avec le courant féministe à Berlin.

